

おとさんの哲学

商品づくり 商品販売 ゼロイチの教科書

2023年8月27日版



Date With Philosophy

- 01 哲学編
- 02 エネルギー編
- 03 関係性構築編
- 04 才能開花編
- 05 事業構築編
- 06 コミュニティ編



- 01 商品づくり
- 02 商品販売
- 03 マーケティング
- 04 SNS運用
- 05 広告運用
- 06 ゼロイチの手引き

01

哲学編

哲学編

- **哲学なき事業は死ね！**
- **世界はエネルギーとベクトルである**
- **時間と空間を超越せよ**

哲学ってなによ？

哲学とは

- あなたはどう生きるのか
- あなたの命をどう使うか
- あなたは誰のために生きるのか？

ということ

おとさんの哲学

世界はエネルギーとベクトルである

例えば

自分の講座を販売するなら
Instagram or メルマガ

どの方向にどんなエネルギーを乗せる？

02

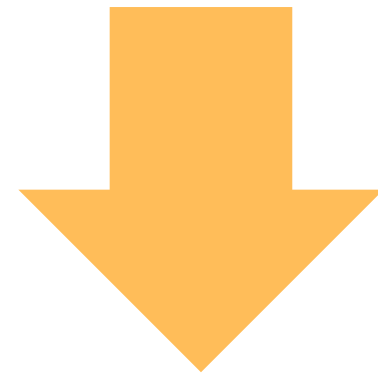
エネルギー編

エネルギー編

- お金のブロック
- 自信がないとは何か？
- めんどくさいの正体
- 動くと生まれるがエネルギー

お金のブロック

お金が減っていく恐怖
お金を受け取る恐怖



お金だけ特別視してませんか？笑

お金を受け取る恐怖

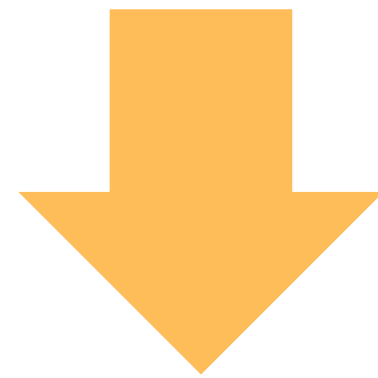
お金をいくらもらったいいの…？

もしも1日8時間、2週間の間
土日も休まず毎日作業したら

いくらほしいですか？

お金の呪い

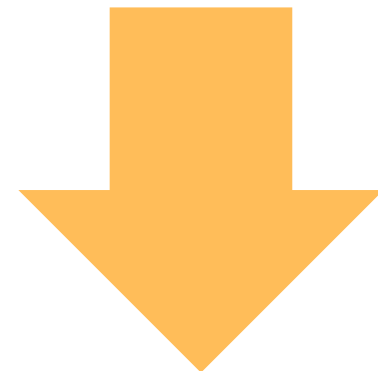
お金という言葉に惑わされるよね
でも… お金はエネルギーの一部ですよ？



やっぱ、お金だけ特別視してませんか？笑

お金も時間もエネルギー

お金をもらうのは申し訳ない…



時間をもらうのはどうなの？

相手の時間へのリスペクトが足りない

価値は誰が決める？

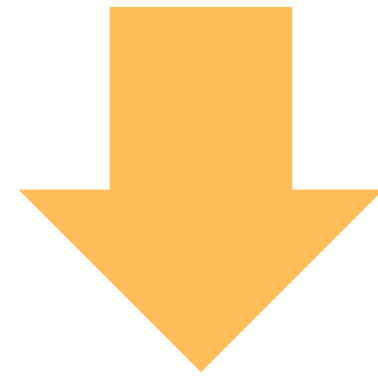
値段はあってないようなもの
＝不可算である

商品には価値や相場があるけど

その価値は計測できないし
その価値は顧客が決めるもの

自信がないとは何か？

自信がないの正体は？



自分との約束が守れていないのよ

自信をもって仕事を

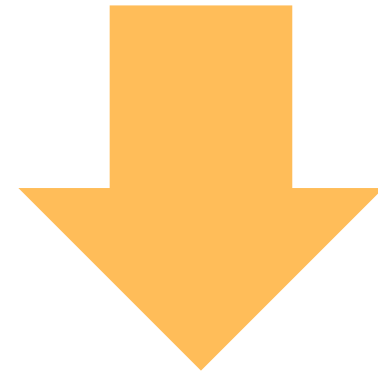
顧客との**約束を守る**のが仕事

自分との約束を守れないと
自信はつきません

じゃないと仕事もうまくいかん！

動けば生まれるエネルギー

やる気がないから動けない



動いてないからやる気が出ない

動かないとエネルギーは湧いてこない

エネルギー編

- エネルギーとベクトル
- 祈りと念力
- 祈りの三角関係
- 魂の欲求
- クリアとチャージ

エネルギー編

- 人生は思い出すゲーム
- 800年の人生サイクル
- 分離と一体
- 共同体感覚
- アイディアはいつやってくるのか？

03

關係性構築編

關係性構築編

- 夫婦關係
- 親子關係▼
- 親子關係▲
- 信用と信賴

人間関係のパスコード

夫婦関係
親子関係▼
親子関係▲

ここにはすべてのパスコードがある

解除していいこう

神様さえも離婚する

夫婦関係は最難関

ぶつかって摩擦が生まれても
ここで得たものが
人間関係のひな形になり

周囲から**信用と信頼**を得られる

04

才能開花編

才能開花編

- 才能は閉じて眠っている
- 天の才能・地の才能
- 何をやったらいいの？
- 長所と短所
- キャラクターとコミュニティ

05

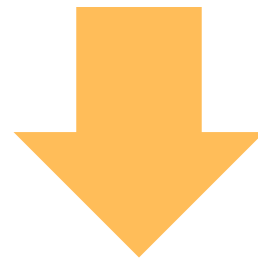
事業構築編

事業構築編

- 商品づくり
- 商品販売
- マーケティング
- SNS運用
- 広告運用
- ゼロイチの手引き

セミナーの前に…

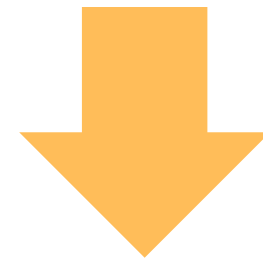
アホみたいな投資すんな！！
やり方はいくらでもある！！
最初から黒字でいけるわい！！



どの方向にどんなエネルギーを乗せる？

制限はあった方がいい

お金がない…
人脈がない…
情報がない…



お金がないからこそ！
人脈がないからこそ！

今回のセミナー

事業構築編

そもそも事業の構築とは
販売導線の構築である

➡ **ゼロイチの教科書**

事業構築編

ゼロイチの教科書

商品づくり
商品の販売

いかにしてつくるか&いかにして売るか

事業構築編

商品づくりの手順

- マーケットインとプロダクトアウト
- 何を商品化するのか？
- ターゲットの選定
- コンセプトメイキング
- あなたの哲学
- 最上の棚は？

マーケットイン

市場ありき

一定の需要と市場がある
その市場に商品をおきにいく

商品が売れる可能性はある

※競合他社もいるけどね

プロダクトアウト

商品ありき

売りたい商品がある
その商品が売れる市場をつくる

商品は独占的に売れるかも？

※文化づくりをする勢い

事業構築編

最上の棚は？

商品は下から組むな！
バックエンドとか
フロントエンドとかじゃねえ！！

あなたができる最大限はなにか？

あなたのSNSに

阿部さん

初めまして。初期からこのSNSを見ていました。
いつかお仕事を依頼したいと思っていたのですが

阿部さんの最高の商品が買いたいです。
お金はいくらでもお支払いします。期間もどれだけ長くても大丈夫です。言われた通りに行動もします。

➡ さあ、いくらでどんな商品を販売しますか？

商品販売の手順

- 最上の棚をすすめよ！
- 試供品を用意してますかは？
- モニターの獲得
- なんのためにモニターを募集するの？
- あなたの商品の仮説と評判
- ダウンセルのすすめ

販売導線の構築

つくる→販売

つくる→面談→販売

つくる→リスト→面談→販売

つくる→特典→リスト→面談→販売

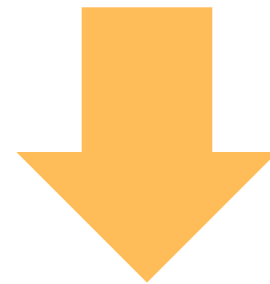
つくる→特典→リスト→動画→面談→販売

つくる→特典→リスト→動画→説明会→面談→販売

つくる→特典→リスト→動画→説明会→アンケート→面談→販売

なぜ項目を増やす？

成約率をあげるため



打率・命中率を上げていくのが
販売導線構築&マーケティング

それぞれの意味

- 特典 : リスト登録を加速させる
- リスト : 教育するため
- 動画 : 販売者について知ってもらう (信頼)
- 説明会 : 商品について知ってもらう (機能・効果)
- アンケート : 購入者の本気度の試験
- 面談 : 最終的な意思の確認

エラーのチェック

- ✓ フォロワーの反応数は？
- ✓ リスト登録は増えてる？
- ✓ 動画は視聴されている？
- ✓ 面談に申し込まれている？
- ✓ 購入されている？

売上を爆上げするために

- ヒトを変える・システムを変える
- 売上＝客数×客単価×来店頻度
- 狙う数字をロックせよ！
- 価格はいつ・どのくらい上げる？
- もしも集客が10倍になったら・・・
- 値引きはするな！真の販売促進とは？

なぜモニターが必要なのか？

- 自分の成果と相手の成果（再現性）
- あなたの商品の魅力の断定（機能・効果）
- **自分の中にある仮説を定義化（資源・期間）**
- あなたの商品の評判は？

06

コミュニティ編

コミュニティ編

- オンラインサロンはやるな！
- コミュニティ開始のタイミング
- サブスクの罠
- 登録率と解除率